

# 《潛台詞誘導心理學》

## 图书基本信息

书名：《潛台詞誘導心理學》

13位ISBN编号：9789881535801

10位ISBN编号：9881535808

出版时间：2012-10

出版社：文化會社

作者：龍震天

页数：223

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)

# 《潛台詞誘導心理學》

## 內容概要

作者龍震天前作《盜念 FBI不教你的讀心術》連續登上多個暢銷書榜，極受讀者歡迎，本書《潛台詞誘導心理學》同樣不容錯過。

任何人都能透過普通對話植入訊息，在平平無奇的交流中悄然誘導不是催眠術，卻是引導對方認同自己的神奇技巧。

你是否日夜埋頭苦幹，但卻不及一個口才好的新人升職快？

你是否對朋友苦口婆心，卻往往令聚會不歡而散？

你是否認為做好是本份，讚賞不必宣之於口，而使人覺得你難以相處？若然你想破頭都不明白自己做錯了什麼，那很可能是因為一句無心的說話，或者一次錯誤的沉默，令你與機會擦身而過，更將本來的運氣都趕走！一個深諳說話之道的人，往往在工作、生活上都比別人順利，在平坦康莊的人生大道上意氣風發，自然運勢大佳。相反，一個開口就四處點火頭的人，無論人際和事業都困難重重，即使想改變亦容易因說錯話而平白送走機會，自然活得倒霉。因此，學習說話之道，不著痕跡地引導別人依你的想法行動，自然會令你事事得心應手。誘話要說，卻要說得不似是誘，讓每句話都助你導向無限可能。

## 章节试读

### 1、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第52页

- 1) 在過去一年中最有成就感的事
- 2) 你最近工作最快或最挫折的事
- 3) 你未來的計劃

化解衝突：

要求別人前先肯定對方的付出

例如人哋做得唔夠好嘅時候先將人哋做咗嘅事確認，再多加鼓勵

### 2、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第73页

能叫出對方的名字對方才能感受到被尊重。好好記住對方名字，會讓人有朋友的感覺。

第一次見面時不妨多重複對方的名字。

說再見嘅時候不妨在重提對方的名字。

睡覺前可以重溫一下當天見過的人的名字，或者可以透過 Evernote Hello 這個程式幫助你管理別人的名字

### 3、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第98页

雙擊法

在說話中留尾巴，回答對方嘅問題之外再加上自己的看法；設定一個問題來回問對方

### 4、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第84页

只要站在對方的立場說話就不愁打不開話題。

### 5、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第62页

如果說話能夠打動人心對方一定會對你嘅印象大大加分。

讓對方知道你心目中有他的存在。

不妨先打聽一下對方有關嘅事情。

客戶相信嘅首先係人，然後才相信你的產品。

### 6、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第186页

巧妙地拒絕

放棄某些東西時，必要有所獲得，才能穩住談判中的位置。

放棄利益時，不妨考慮怎樣藉此換取對方的Trade off。

### 7、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第70页

要打開話題其中一個方法就是發掘大家的興趣，繼而看你是怎樣說下去而已。

### 8、《潛台詞誘導心理學》的笔记-第89页

## 見客的九大忌

說話急促  
缺乏準備  
沒有決斷力  
過分誇張  
刻意隱瞞  
忽略熟客  
過分精打細算  
欠缺誠信  
不停轉變

# 《潛台詞誘導心理學》

## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:[www.tushu111.com](http://www.tushu111.com)